



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds-
och växtproduktionsvetenskap

Kokvigans strategiska värden

- **En intervjustudie**

The strategic values of the young cow for slaughter

- **An interview study**

Frida Ljung

**Självständigt arbete • 15 hp • Grundnivå, G2E
Lantmästare - kandidatprogram
Alnarp 2018**

Titel:

Kokvigans strategiska värden

- En intervjustudie

The strategic values of the young cow for slaughter

- An interview study

Författare:

Frida Ljung

Handledare: Jan Larsson, Sveriges Lantbruksuniversitet (SLU).

Institutionen för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi.

Examinator: Erik Hunter, Sveriges Lantbruksuniversitet (SLU).

Institutionen för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi.

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: Grundnivå, G2E

Kurstitel: Examensarbete inom företagsekonomi

Kurskod: EX0790

Program/utbildning: Lantmästare - kandidatprogram företagsekonomi

Utgivningsort: Alnarp

Utgivningsår: 2018

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: Kokviga, strategi, värde, flexibilitet, nötkött, business model canvas, BMC



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsarkitektur,
trädgårds- och växtproduktionsvetenskap
Institutionen för arbetsvetenskap, ekonomi
och miljöpsykologi

Förord

Lantmästarutbildningen är en treårig universitetsutbildning inriktad på den gröna näringen med fördjupning inom bland annat djurproduktion, växtodling och ekonomi. Utbildningens styrka är dess bredd och utbytet av erfarenheter mellan studenter intresserade av jordbruk från norr till söder i landet. Utbildningen omfattar 180 högskolepoäng (hp) och jag har valt företagsekonomi som inriktning. En av de obligatoriska delarna i utbildningen är att genomföra ett självständigt arbete som ska presenteras med en skriftlig rapport och ett seminarium. Detta arbete har utgjorts av en kortare litteraturstudie följt av fyra djupintervjuer med producenter aktiva inom ämnesområdet. Arbetet omfattar 15 hp.

Ett varmt tack riktas till handledare Jan Larsson samt till de producenter som ställt upp med sin tid till intervjuer trots ett stressigt vårbruk.

Erik Hunter har varit examinator.

Alnarp 2018

Frida Ljung

Innehåll

SAMMANFATTNING	6
SUMMARY	7
INLEDNING.....	8
Bakgrund	8
Syfte.....	10
TEORETISKT RAMVERK	11
Kokviga	11
Dikor	11
Köttkvalitet	11
Kalvningssvårigheter	12
BMC	12
MATERIAL OCH METOD.....	14
Semistrukturerade och kvalitativa studier	14
Intervjuteknik	14
Frågeställning	15
Urval	15
Avgränsning.....	16
Kritik mot metod och material	16
RESULTAT.....	17
Nyckelsamarbeten.....	17
Nyckelaktiviteter	17
Nyckel resurser	18
Värdeerbjudande.....	19
Kundrelationer.....	19
Kundsegment.....	19
Kanaler.....	20
Inkomstströmmar	20
Kostnadsstruktur	20
Sammanfattning	20
DISKUSSION	23
REFERENSER	26
BILAGOR	31
BMC	32

SAMMANFATTNING

Denna studie är gjord med anledning av den pris- och utbudsvariation som har ägt rum de senaste åren inom nötköttsproduktionen. Efter några gyllene år med rekordhöga priser och en ökande konsumentmedvetenhet och efterfrågan på Svenskt kött har vi upplevt en brist av slaktdjur delvis beroende på att producenter väljer att spara kvigor till rekrytering. Dessa fakta leder in på hur det går att nå flexibilitet i sin produktion för att kunna matcha marknadsbehovet vilket kan vara svårt i en så långsiktig bransch som lantbruk och djurproduktion. Här kommer ungkon eller kokvigan, som den kallas i studien, in som ett alternativ. En kokviga är en ko som kalvat en gång och sedan slutgöds innan slakt. En kviga har överlag något sämre kalvningsresultat än en ko men kokvigan har visat sig ha en bättre fettansättning och en större slaktkropp än en kviga vilket kan motivera risken med kalvningen.

Utifrån bakgrunden i studien dras slutsatsen att kokvigan bör kunna bidra med både fler djur till slakt eller rekrytering samt högre kvalitet på det kött som kommer ut på marknaden. Det finns ett fåtal källor om kokvigan som produktionsgren bl.a. har Gård och Djurhälsan satt ihop en skrift om modellen. Vad som saknades var bl.a. en studie som kartlägger vad producenterna själva tycker om produktionen, vilka strategiska värden de såg med modellen och vad som var grundläggande för att lyckas uppfylla de värdena.

Genom att genomföra djupintervjuer med fyra producenter spridda över södra och mellersta Sverige och analysera svaren med hjälp av en Business model canvas är slutsatsen att samtliga producenter anger samma parametrar men att fokus låg på olika punkter. Parametrar som togs upp var främst ett ökat värde på kvigan i form av en kalv, större antal djur med säkrare kalvnings och modersegenskaper som underlag till rekrytering för de som även har traditionella dikor. Även ökad köttkvalitet i form av lägre andel fett men ofta även större slaktkroppar då kokvigan i regel är äldre då hon går till slakt kontra en kviga. Ytterligare parametrar som tas upp är kokvigans effektivitet kontra en diko då kvigan hela tiden utför ett arbete i form av egen tillväxt, fostertillväxt eller mjölkproduktion medan en ko har en minde effektiv period under lågdräktigheten efter avvänjningen. Slutligen fanns även ett värde i att till större grad säkra kalvförsörjningen till gårdens egen slaktuppfödning.

SUMMARY

This study has been conducted in the light of the price and supply variation that has taken place during the last couple of years in Swedish beef cattle production. After a few golden years with record-breaking prices and an increasing customer awareness and demand for Swedish meat, producers experienced a lack of animals for fattening, partly because a large number of heifers were kept for breeding instead of slaughter due to the profitable pricing. These facts lead to how farmers can reach flexibility in their production in order to match the demand from the market which in many cases can be difficult in such a long-term business as agriculture and even more so specifically in animal production. Here is where we bring in the “young cow” or cowheifer as it is called in Sweden. In other words, a heifer breeds and calves once and then fattens and is sent to the slaughterhouse. What’s good about the cowheifer is among other things that they have a better disposition when it comes to fat concerning the carcass, they contribute with an extra calf to the farm and they provide a wider range to choose replacement for the older livestock herd. Important to remember is that heifers generally do not have as good calving results as cows and if the calf is lost, so is most of the profit. Considering this the conclusion is made that the cowheifer should be able to provide both more calves for beef production as well as a higher quality carcass for the market. There is a small number of literatures about cowheifers, one example is Gård och Djurhälsan who has put together a brochure on the subject. What is found to be missing is among other things a study that maps out what the producers themselves think about the production, what strategic values they saw with this model and what they believe to be essential to reach those values. By doing deep interviews with four producers spread across southern and central Sweden and using a business model canvas to help analyzing their answers the study made several conclusions. First of all was that all of the producers named the same values but they all had different focus areas. The mentioned values were above all a better calculus for the heifer with one more calf to pay her living. Better and larger amount of heifers to choose from to use as a traditional beef cow, usually a farmer can only choose his “new” cows considering dam, sire and the heifers disposition, but in this case he can also assess her maternal qualities and milk production so only the best material stays in the herd. A better meat quality from a lower percentage of fat but also because the cowheifer generally is at least two months older than a regular heifer when slaughtered which makes her a bit larger which adds kilos to the carcass. Other things mentioned is the efficiency of the cow heifer who is always working through either growth, fetal growth or milk production, while a traditional beef cow has a less efficient period after weaning before the last months of pregnancy. In addition, this production is helping integrated farmers to fill their stables when prices for weaned calves is high or there is no available calves in the market.

INLEDNING

Bakgrund

Från 2015 till 2016 upplevde Sveriges nötköttsproducenter ett rejält uppsving i pris för sina djur och slaktprisnoteringen på nötkött höjdes med nästan 15 kr/kg från mars 2015 till samma tid nästa år. (HKScanagri 2018). Detta beror på flera faktorer, delvis har Svenskt kött framgångsrikt ökat medvetenheten hos konsument (Svenskt kött 2016), delvis för att en brist har uppstått som kan härledas till att fler producenter under en period valde att spara sina kvigor till rekrytering (LRF 2016). Idag har bristen övergått till en balans men med ett förändrat producentbeteende i form av långa planeringsanmälningar på uppemot 40 veckors framförhållning (Land lantbruk).

	1990	Förändring	2016	Moderdjur Förändring Totalt
Mjölkkor	576 500	– 245 000	330 800	– 135 000
Dikor	80 000	+110 000	190 000	

Figur 1: Egen bearbetning, Jordbruksverket, 2018

I en intervju från 2015 uttalar sig KLS Ugglarps VD Jonas Tunestål angående bristen på livdjur som då präglade branschens medierapportering *“Överlag skulle jag vilja säga att det är för lite kalv i hela branschen”*, antalet djur som föds ger en tydlig indikation till vad som kommer till slakt framöver (Jordbruksaktuellt 2015), vidare deklarerar Tunestål *“Jag tror stenhårt på svenskt kött och är hoppfull men orolig när det gäller tillgången i framtiden”* (Jordbruksaktuellt 2015). Anett Seeman på Gård och djurhälsan uttalar sig i Jordbruksaktuellt (2016) *“Vi har en kalvbrist och många vill därför ha ut så mycket kalvar det går från de hondjuren som finns på gården. Antalet mjölkkor minskar och man ser inte att antalet dikor ökar i samma utsträckning. Dessutom finns det en väldigt stor efterfrågan på svenskt kött, vilket är jätteroligt”*. De senaste 26 åren har det totala antalet moderdjur minskat med 135 000 (Jordbruksverket 2017). Detta ger såklart utslag på antalet ungdjur tillgängliga för

slaktuppfödning. Efterfrågan på nötkött är relativt konstant (McMillin et al., 1990; Steen and Kilpatrick, 1995; McCaughey et al., 1999) medan tillförseln av kalv främst sker på hösten (M. Lundesjö et al 2004; McMillin et al., 1990; Steen and Kilpatrick, 1995; McCaughey et al., 1999). Trenden har gått från att föda upp kvigor som mellankalv till att extensivt, för att undvika för stora fettdepåer, föda upp dem till vuxenvikt (McMillin et al., 1990; Steen and Kilpatrick, 1995; McCaughey et al., 1999). Kvigor som går på bete får ett mer marmorat kött jämfört med exempelvis stutar (McCaughy et al., 1999). Utifrån dessa uttalanden och fakta bör slutsatsen dras att kokvigan under vissa omständigheter har potentialen att öka tillgången på livdjur och slaktkroppar av god kvalitet. I Figuren nedan ser vi ett exempel från Gård och Djurhälsan som visar på hur en besättning med 100 dikor genom användandet av kokvigor kan öka sitt antal avvanda dikalvar per år och på så sätt möta en högre efterfrågan.

<i>Förutsättningar</i>	100 Dikor	0,94 Avvanda Kalvar/År	50 % Kvigkalvar 50 % Tjurkalvar	40 st Kvigor Lämpliga För Avel	20 % Rekrytering 20 Kokvigor 20 Rekryterings Kvigor
<i>Resultat</i>	100 Dikor Avvånjer 94 Kalvar/År	20 Kokvigor Avvånjer 18 Kalvar/År	Totalt Avvånjs 112 Kalvar/År		

Figur 2: Egen bearbetning, Gård & djurhälsan 2016

För att lättare kunna se samband i resonemang utifrån intervjuerna använder studien sig av en Business model canvas (BMC) som är ett verktyg för att kartlägga en affärsmodells strategiska möjligheter med fokus på kunder, erbjudande, ekonomisk styrka samt infrastruktur (Företagsfabriken 2018). Denna studie ska bidra med vad producenter av kokvigor faktiskt tycker om produktionen av kokvigor. Varför de tycker så och vad som bidrar till att de väljer att satsa på denna produktion. Kunskapsluckan i sammanhanget är att det finns brist av information angående det värde som kokvigeproduktionen bör kunna bidra med i form av flexibilitet och kvalitet i produktionen. Det finns ytterst lite fakta att tillgå om produktionsformen och majoriteten av sökträffarna behandlar kalvning i samband med rekryteringsdjur d.v.s. djur som är avsedda för fortsatt avel. Det finns en skrift från Gård och djurhälsan -att producera KOKVIGA- som tar upp kokvigan som en faktisk produktionsform (Gård och djurhälsan 2016) men det saknas information

och dokumenterad erfarenhet från de som har gått först och vågat pröva produktionen trots liten del tillgänglig information. I länder som Sverige där produktionskostnaderna är höga och där pris och teknik inte längre anses kunna ge tillräckliga konkurrensfördelar har flexibilitet och snabbhet blivit avgörande faktorer för ett företags lönsamhet (J. Ahlinder, A. Cederholm 2016). Ju mer specifika konsumenterna eller slutkunderna blir i sin efterfrågan desto högre krav ställs på företagets flexibilitet (Westkämper 2014). Det är viktigt för företagets överlevnad att få fram dessa flexibla system, där drivkrafterna bakom utvecklingen av dessa är krav på förändring och förnyelse (Teknisk Framsyn, 2004). Ett dragande system förespråkas då tanken att alla processer i tillverkningen ska styras efter kundens behov bör minska överproduktion och efterföljande prisdropp (J. Klasson 2016; C. Dyrendahl, J. Granath, 2011). Det som traditionellt har varit normen är att producerande företag håller sig med lager för att kunna gardera sig inför svängande efterfrågan (C-H. Nilsson, U Paulsson 2000)

Syfte

Syftet med denna kandidatuppsats är att undersöka hur nötköttsproducenter utvärderar kokvigeproduktionens värdeerbjudande, potentiella kunder, infrastruktur samt ekonomiska aspekter för produktionsmodellen.

TEORETISKT RAMVERK

Kokviga

En kokviga är egentligen en kviga ämnad för slaktuppfödning men som betäcks runt 15 månaders ålder för att på så sätt generera fler kalvar till nötköttsproduktionen. I många hänseenden är kokvigeproduktionen inte olik uppfödningen av rekryteringsdjur, avvänjningsvikt bör ligga på minst 250-280kg och tillväxten efter avvänjning bör uppnå 600-700g/dag för att kvigan ska vara stor nog vid betäckning och kalvning. Att eftersträva en koncentrerad kalvningsperiod ger möjlighet att i nödfall flytta kalv från en moder till en annan, mjölka ur råmjölk och koncentrerat av arbete. (Gård & djurhälsan, 2016). Det finns enligt litteraturen två olika modeller för produktionen där den ena praktiserar vårkalvning och sedan betar kokvigan med kalven vid sidan under sommaren medan den andra modellen går ut på höstkalvning där ko och kalv skiljs åt och kokvigan går till slakt strax efter kalvningen (Andersson et. Al, 1991).

Dikor

En typisk svensk diko blir i genomsnitt 8 år gammal, hon kalvar tidigt på våren och går ihop med sin kalv på bete upp emot 200 dagar om året. Dikalven är i regel 6-7 månader vid avvänjning och föds sedan upp på olika sätt. Tjurkalvar föds ofta upp intensivt och kan bli slaktmogna redan vid 13-14 månaders ålder medan en stut eller en kviga föds upp mer extensivt på naturbeten och grovfoderbaserade foderstater. En kviga blir lätt för fet om denne får för energirikt foder (Svenskt kött 2018).

Köttkvalitet

Ras, kön, uppfödningmodell och intensitet är faktorer som påverkar slaktdjurets kvalitet och slaktutbytet. Kroppen skall ha hög andel kött i förhållande till ben och en avvägd mängd fett. Könets påverkan består mestadels i fettmängd där kvigor snabbare sätter mer fett än stutar och tjurar. De

flesta raser har kraftigt minskat mängden fett på slaktkropparna under de senare decennierna (Field & Tayler, 2003). Kötttraskorsningar är vanligt i bruksbesättningar och har generellt sett god potential för snabb tillväxt och bra slaktkroppar (Danielsson, 1998). Studier visar att kokvigor har mindre fett i inre organ än yngre kvigor (Newman et al, 1993). Svenska studier får liknande resultat som säger att både inre, yttre samt bukhålefett är lägre hos kokvigor än hos kvigor. Däremot hade bakdelarna av slaktkropparna högre andel putsfett. Den troliga orsaken till fenomenet är att kokvigan har använt fettdepåerna för att producera mjölk till kalven samtidigt som hon har växt vilket ger högre andel muskler och lägre andel fett (Hessle 2001).

Kalvningssvårigheter

Det finns flertalet komplikationer som kan inträffa runt en kalvning och förstakalvare är i regel mer utsatta för problem, här följer ett par vanliga komplikationer.

Särskilt kvigor har problem med trånga förlossningsgångar, enkelt uttryckt för stor kalv eller för trång ko. Problemen tenderar att öka hos feta djur som kan ha fettpålagringar i förlossningsvägarna. När det är för trångt behövs extra glidmedel och ofta draghjälp (Granström. K, Jonasson. A 2007). Det vanligaste problemet vid svåra kalvningar är att kalven är för stor i förhållande till kvigans bäckengång (Naazie et al, 1991) och det finns starka samband mellan kalvningssvårigheter och födelsevikt, specifika raser har olika andel av svåra födslar, bl.a. har Charolaiskvigor i högre grad samband mellan födelsevikt och dödfödslar (Eriksson, 2003).

Svaga värkar kan drabba djur i dålig kondition, sjuka, magra eller för feta djur kan få svaga eller avtagande värkar, detta kan även bero på fellägen som helt enkelt gör ont vid värkar eller att kon är utmattad efter långa förlossningsprocesser.

Svåra förlossningar kan leda till flera följdkomplikationer exempelvis livmoderframfall vilket innebär att livmodern vänds ut och in och åker ut genom slidöppningen. Tillståndet kräver veterinärbehandling vilken stoppar tillbaka livmodern, behandlar med sammandragande preparat och inte alltför sällan syr igen slidöppningen (Granström. K, Jonasson. A 2007)

BMC

I kandidatuppsatsen används Business model canvas (BMC) för att göra skillnaderna i de olika produktionssystemen mer visuella. För att kunna fylla i de nio kategorierna i modellen används frågor under intervjun som utgår från BMC 'n. Modellen skapades av schweizaren Alex Osterwalder.

Modellen är mer inriktad på praktik snarare än teori (Osterwalder, Pigneur 2010) och består av nio block som behandlar de, enligt modellen, fyra viktigaste delarna i en företagsidé, det vill säga:

- Tänkta kunder
- De erbjudanden företagsidén genererar
- Infrastrukturen runt affärsmodellen
- Företagsidéns ekonomiska bärkraft (foretagsfabriken.se 2018).

I en studie från 2012 testades BMC som verktyg för att öka kreativiteten hos testpersoner i grupp. Resultatet pekar på att modellen ökar det uppfattade samarbetet inom gruppen men minskar den upplevda kreativiteten (Eppler, Hoffmann 2012). Osterwalder (2005) tror att modellen främst kan bidra till att skapa nya koncept och verktyg som kan vara relevanta ur managementperspektiv för att kunna förstå och förändra affärslogiken i företaget.

MATERIAL OCH METOD

Semistrukturerade och kvalitativa studier

Denna studie är induktiv, kvalitativ och fenomenografisk det vill säga att den beskriver något eller ett fenomen utifrån hur det uppfattas eller tolkas av människan. Metoden grundar sig i föreställningen om att det endast är den världsbild individen uppfattar som är relevant, vilket blir en vetenskaplig svårighet då individers världsuppfattning skiljer sig från varandras (Uljens 1989). När syftet som i detta fall är att förstå hur ett begränsat antal individer har gått tillväga samt varför kan detta vara en lämplig metod. Det som är av störst intresse är inte att avgöra hur vanlig en specifik åtgärd eller ett resonemang är utan att försöka skapa en bild av de olika varianter, nyanser och åsikter som finns inom segmentet (Uljens 1989). Trost (2010) styrker att kvalitativa studier lämpar sig bäst i de fall en vill förstå varför människor gör eller resonerar på ett visst sätt. Intervjuerna har varit semistrukturerade vilket innebär att samtalen har letts av ett antal öppna frågor med hög grad av frihet för respondenten att utveckla sina svar och följdfrågor som anpassats under intervjuens gång för att få så djup inblick som möjligt i respondentens tankar och åsikter. Denna metod passar bra när den som utför intervjuerna har en god bild av vad inom ämnet som ska undersökas. Strukturen som finns i form av de fasta frågorna hjälper vid analysering av svaren och gör intervjuerna jämförbara (Bryman, 2008).

Intervjuteknik

För att skapa ett positivt klimat under intervjun inleds den med att respondenten får syftet med intervjun förklarat, att dennes svar är anonyma, möjlighet till att avbryta intervjun finns samt hur lång tid det är beräknat att ta i anspråk. Respondenten blir informerad om att intervjuerna spelas in med deras godkännande före påbörjad intervju likaså kommer det färdiga materialet finnas tillgängligt efter det att arbetet är godkänt. För att minska osäkerheten är det viktigt att vara tydlig och påläst, däremot kan det vara nödvändigt att vara flexibel och kunna ändra sin intervjuram under arbetets gång exempelvis baserat på kompletteringsbehov, tidsåtgång eller mer personliga skäl som olust inför vissa frågor eller brist i kontakten med respondenten (Sallnäs 2007). Intervjuerna tog i

genomsnitt 40 minuter och samtliga genomfördes över telefon, varje respondent fick ett inledande samtal där frågan ställdes om de var intresserade att medverka samt fastställande av dag och tidpunkt för intervjun. Intervjuerna började med att respondenten fritt fick berätta om sin produktion, här framkom information om antal djur, växtodlingsarealer, antal anställda bland mycket annat, denna del genererade mycket data som inte var direkt användbart i studien men som i många fall var nödvändiga för att få ett bra samtal eller som indirekt gav svar på exempelvis "nyckelresurser" eller "kundsegment" i BMC 'n. Denna del av intervjun var i alla högsta grad nödvändig för att nå en hög grad av förståelse för respondentens strategi i produktionsmodellen. I bilaga 1 står de frågor listade som intervjun rörde sig runt, om respondenten inte på eget initiativ berättade mycket om produktionen användes frågorna i bilagan för att föra samtalet framåt. Det upplevdes som en positiv del i intervjun att ha några raka frågor som var lätta att svara på, exempelvis "antal dikor" eller "antal ha", ofta blev svaret snabbt och exakt exempelvis "50 dikor" följt av ett resonemang om varför det låg till på detta viset. BMC 'n blev ifylld löpande under intervjun och i slutet av samtalet togs de delar upp i modellen som ännu ej fått svar. Efter avslutad intervju följde en genomgång av anteckningar och data för att direkt kunna komplettera svaren, vilket minimerade risken för att data skulle glömmas bort eller förvrängas.

Frågeställning

För att undersöka saken används ett frågeformulär som är applicerbara på en Business model canvas för att tydligare kunna se mönster i producenternas strategiska tänkande, intervjufrågorna var till stor del öppna för att uppmuntra respondenten till fria utsvävningar i sitt resonemang. För att se till att alla delar i BMC 'n blev besvarade följdes intervjun upp av kompletterande frågor direkt kopplade till de delar av modellen som ansågs otillräckligt utvecklade. De frågor intervjun grundades i återfinns i bilaga 1 – "Intervjuguide" samt bilaga 2 "business model canvas".

Urval

Enligt Yin (2006) är det viktigt att i sin urvalsprocess ha specifika kriterier för att på så sätt begränsa antalet kandidater och bara få fram relevanta respondenter. Valet av producenter har avgränsats till de som håller på med eller har hållit på med kokvigeproduktion. Majoriteten av producenterna i studien har utöver kokvigorna även traditionella dikor och endast en har enbart kokvigor, i studien ingår fyra intervjuer. Då produktionsformen inte är särskilt vanlig har ett så kallat målinriktat urval

använts, det vill säga att respondenterna handplockas för att få ett så brett spektra som möjligt inom en väldigt smal bransch (Bryman, 2008).

Avgränsning

Arbetet är inte avsett att ta reda på hur producenterna genomför produktionen, det är heller inte avsikten att genomföra ekonomiska analyser annat än de som producenterna själva tar upp som avgörande faktorer under intervjun. Studien är inte avgränsad till att omfatta producenter som enbart sysslar med kokvigor utan även de som har kokvigor som ett komplement till annan nötköttsproduktion är inkluderade i studien.

Kritik mot metod och material

Kvalitativa studier får ofta kritiken att den riskerar att vara för subjektiv (Yin, 2006) och att författarens åsikt om vad som är relevant färgar resultatet. En annan aspekt är att studien är beroende utav de individer som medverkar i studien, deras resonemang och verklighetsuppfattning (Bryman & Bell, 2013). Kvalitativa studier bör ses som ett sätt att få nya insikter och infallsvinklar på ett problem snarare än förvänta sig ett resultat som går att generalisera (Yin, 2006). Bland övrig kritik kan nämnas att fördomar kan uppstå inom en bransch vilka kan påverka resultatet då respondenterna kommer från samma bransch (Kvale & Brinkmann, 2014).

RESULTAT

I detta kapitel finns resultatet av studien, först enligt de underrubriker som ingår i BMC som är studiens analyseringsverktyg följt av en sammanfattning i text och i bildformat.

Nyckelsamarbeten

De flesta av respondenterna hade inga samarbeten som ansågs vara avhängiga på just kokvigeproduktionen, undantag var Gård 2 som via det slakteriet gården samarbetar med säljer specifika djurkategorier och som satsar medvetet på att marknadsföra kokvigan som ett kött med högre kvalitet, gården har ett vall och spannmåls samarbete med en granne som gör att de kan specialisera sig på respektive odling och på så sätt få fram bästa kvalitet och mängd. På gårdarna finns flera exempel på samarbeten som gör att gården i sin helhet fungerar på ett bra sätt några exempel är maskinsamarbeten med grannar, gemensam fullfodervagn och halmrivare, djurtillsyn etc.

Nyckelaktiviteter

Gård 1 lägger stor vikt vid att genom vägning och besiktning välja rätt individer till kokvigeproduktionen, djuren ska ha en viss bredd och djup på bäckenet samt uppnå en bestämd målvikt för att få betäckas. Även tjurvalet är viktigt för att förebygga kalvningsproblem, respondenten påpekar att *"om kalven dör är hela förtjänsten borta och allt du har kvar är en massa extraarbete"*. Gård 1 säljer köttlådor direkt till konsument där sociala medier är en värdefull kontaktyta. Lantbrukaren upplever att det är svårt att lyckas med gemensamma aktiviteter i trakten och har en önskan om mer samarbete kring exempelvis marknadsföring etc. Gård 2 har som del i sin uppfödning av kokvigan en slutgödningsperiod då kokvigan antingen på stall eller på bete får en tid på sig att återhämta sig från avvänjningen och bygga upp eventuellt förlorat hull inför slakt. Denna gård har även ett system där kvigor nära kalvning flyttas till en djupströbädd för att minska risken att kalvning sker i skrapgången där smittor och kyla kan vara ett problem, efter cirka en månad flyttas de kalvade korna till liggbåsavdelningar där det är lättare med hygien vid liggplatsen, träck går till flytgödsel samt halmåtgången minskar. Detta system gör att Gård 2 kan ha flera omgångar med kalvningar på djupströbädd men ändå hålla nere halmförbrukningen. Respondenten menar att en

viktig del i att lyckas med en fullgod slaktkropp är att låta kokvigan gå en månad utan kalv före slakt för att återhämta sig och bygga upp muskler och tillräcklig fettansättning. Gård 4 belyser vikten av att välja rätt tjur samt ha rätt vikt på kvigan vid betäckning för att undvika kalvningssvårigheter *"kvigor kan vara svåra även om du har stambokförd tjur med lätta kalvningar..."*. Gården för noga journal över vilken tjur som betäckt vilka kvigor och följer upp dennes kalvningar för att undvika problem kring kalvning, då detta har varit ett stort bekymmer för produktionen. Respondenten har arbetat mycket med gårdsbutik, köttlådor samt charolaisgruppen, men säljer numera merparten av sina djur till regionens större slakteri *"det är kul att sälja själv men det tar tid"*. Gård 3 belyser vikten av extra tillsyn runt kalvning för kokvigorna jämfört med rutinerade kor

Nyckel resurser

Gård 1 nämner sitt spaltstall samt liggbåsstall som viktiga resurser samt mycket duktig personal, på gården finns även militärt övningsområde i form av ett arrende som är en god resurs för betesdjuren, här finns även plåthallar som kan användas till djuren vid behov. Gård 1, 3 och 4 har i större utsträckning naturbeten i form av exempelvis sandbeten, skjutfält och restaurerad våtmark. Gård 2 betade mer åkermark än övriga respondenter. Gård 2 såg sitt stall som en god resurs då den möjliggjorde kalvning på djupströ medan resten av uppfödningen skedde i liggbåssystem vilket gav låg halmåtgång i kombination med fördelarna med kalvning på ströbädd. Gemensamt för resurser på gård 2 och 3 var rasegenskaper i besättningen som i båda fallen i stor utsträckning utgjordes av angus eller anguskorsningar. Gård 3 säger *"rasen passar på gården, de är goda mödrar och deras sinnelag och humör passar med min uppfattning om hur en ko ska bete sig"* och Gård 2 menar att *"de har starka modersinstinkter vilket klart kan vara en risk men särskilt då man arbetar med förstakalvare är det viktigt att kon är villig att ta hand om sin kalv"*. Gård 4 värdesätter sina enkla flexibla stallar som möjliggör varierande gruppstorlek.

Gård 1 har satsat på Simmental och lagt stort fokus på sunda individer *"sunda djur är A och O"* säger respondenten under intervjun. Gård 4 har gjort ett vägval att byta ras då de tidigare haft Angus, men då en annan stor del i företaget är slaktuppfödning av ungnöt som sker i stora grupper utan möjlighet till individutfodring eller möjlighet till mindre gruppering resulterade de lätta kötttraserna i för stor fettansättning vilket ledde till en omställning till tyngre kötttras där kvigorna idag betäcks med limousine. Gård 4 har arbetat mycket med sina stalllösningar och har med egna innovationer byggt ett flexibelt stallsystem som passar både växande ungnöt och kalvande kor.

Värdeerbjudande

Gård 1 beskriver sitt värdeerbjudande med ord som *"fint marmorerat kött med rätt form och fettklass"*, respondenten upplever dock att konsumenten har bristfällig kunskap om vad som är kvalitet och att det framkallar frustration att de har ett fint värdeerbjudande men inte lyckas få fram en efterfrågan på just kvaliteten. Gård 1 och Gård 2 har ett gemensamt intresse för köttkvalitet och gård 2 påpekar de skillnader han ser i köttkvalitet mellan olika djurkategorier och åldrar, men att svenska konsumenter inte i större utsträckning efterfrågar dessa specifika djur. Gård 3 menar att efterfrågan på just kokvigan inte existerar men däremot god köttkvalitet och de rasspecifika egenskaper gårdens angusbesättning tillför genererar efterfrågan, även värdet av att kunna vara flexibel från år till år är värdefullt för företaget, *"bra foderår behåller vi fler kalvar till slaktuppfödning, dåliga år säljer vi fler"*. Gård 4 beskriver värdeerbjudandet i form av kalvförsörjning till sina andra delar i företaget i kombination med en bättre prisbild för kokvigan till slakt än för en äldre ko *"kalven har blivit för dyr"* säger respondenten och hänvisar till de senaste årens rekordpriser på dikalven.

Kundrelationer

Gård 1 har länge haft samma kund i form av ett medelstort slakteri där allt fungerat strålande men det samarbetet är avslutat och djuren lämnas nu delvis till ett annat större slakteri delvis säljs de som köttlådor till privatkund och i mindre utsträckning till restaurang. Gemensamt för gårdarna 2,3 och 4 är att ingen säljer sitt kött till något av de större slakterierna i landet *"det finns ingen anledning att leverera fin kvalitet om det inte ger en merbetalning"* säger gård 2 på frågan varför de valt att samarbeta med ett mindre slakteri. Gård 3 tycker att det är en fördel och även ett försäljningsargument att slakteriet ligger nära gården.

Kundsegment

Gårdarna säljer främst till större kunder som i sin tur sköter förädling och försäljning men i vissa fall även direkt till slutkonsument. Gård 2 säljer till ett slakteriföretag som positionerar sig som distributör av ekologiskt och betesbaserat kött där stort fokus läggs på gårdarna som levererar djuren samt styckarna som utför arbetet med köttråvaran.

Kanaler

Kokvigorna säljs via inköpare till slakteri och kommer sedan ut på marknad i butik eller restaurang via slakteriföretagets kanaler. En del av den försäljning som sker direkt till slutkund går via sociala medier samt via privata kontaktnät och ett, med åren uppbyggt, gott rykte.

Inkomstströmmar

Jämfört med att föda upp en kviga till slakt har du även kalven att räkna med en inkomst för, Lantbrukare 1 räknar med 50 % mer i inkomst på en kokviga än en vanlig slaktkviga. Ett annat plus säger gård 2 är kvaliteten på köttet som håller en bättre fettklass men även högre vikt och många gånger bättre marmorering. Gård 4 ser störst värde i att säkra tillförseln på dikalv till företagets slaktuppfödning och att kunna vara flexibel i antalet kalvningar för att då priserna på livdjur sjunker kunna välja att köpa dikalv istället för att föda upp den själv.

Kostnadsstruktur

Samtliga gårdar är överens om att fodret kostar mer än till en slaktkviga då kokvigan är kvar på gården längre, arbete och stallplats är poster som följer med av samma anledning. Gård 1 säger att veterinärkostnad borde vara högre men då de lägger stort arbete på att välja rätt individer till kokvigeproduktionen har deras veterinärkostnad inte någon skillnad från exempelvis förstakalvare avsedda för rekrytering. Gård 3 menar att stallplatsen är den särskilt största posten i uppfödningen. Gård 4 anser att arbetet kring kalvning samt komplikationer runt i kring denna är det som tar mest ekonomiska resurser i anspråk. Gård 2 köper in kalvar både för köttproduktion men även till kokvigeproduktionen och pekar ut denna post som unik för hans produktionsmodell, speciellt under senaste årens prisnivåer.

Sammanfattning

De gårdar som har ingått i intervjustudien har alla gemensamma faktorer som har styrt valet av produktionsform men med tyngdpunkt på olika kriterier.

Gård 1 lägger stor vikt på att få en sund helhetsbesättning och ser kokvigorna som ett verktyg för att nå ett högre resultat på såväl slaktdjur som avelsdjur.

Gård 2 har ett effektivitetstänk som utmanar de traditionella uppfattningarna om hur nötköttsproduktion bedrivs i och med att gården i stor utsträckning undviker att ha äldre kor i besättningen med motiveringen att kvigan alltid utför ett arbete i form av egen tillväxte, fostertillväxt eller mjölkproduktion, i motsats till dikor som enligt producenten bara kostar pengar under sinperioden.

Gård 3 använder kokvigorna främst som ett underlag för att få bra rekryteringsdjur och kunna gallra på mjölkproduktion och modersegenskaper och inte bara på de exteriöra egenskaperna samt moderns produktionsresultat.

Gård 4 är den gård som i störst grad kritiserar uppfödningssmodellen, gården berättar att de haft ett större antal svåra och tidskrävande kalvningar vilket har lett till strategiska förändringar såsom rasval, betäckningsvikt på kvigan och fler kriterier för tjurarna som betäcker kvigorna.

När det kommer till nackdelarna i produktionen är Gård 1 och 3 överens om att kvigan kan kännas förvirrad i högre grad än en rutinerad diko och att det är högre frekvens av kvigor som inte tar emot sin kalv än kor. Samtliga respondenter menar att kvigan utgör en större risk under kalvning och kräver mer passning. Gård 3 tar upp mjölkproduktionen *"... det är en osäker mjölkproduktion på förstakalvare, en ko har historik"*.

Gällande fördelarna nämns bl.a. ökat värde på kvigan i form av en kalv extra vilket var gemensamt för alla gårdarna. En bättre slaktkropp sett till storlek, fett och formklass listades främst av Gård 1 och 2 som båda var uttalat intresserade av köttkvalitet. Gård 1 och 3 la stor tyngdpunkt vid rekryteringsfördelar. Vad framtiden anbelangar är gård 1, 2 och 3 inställda på att fortsätta i nuvarande omfattning, gård 2 kunde tänka sig att öka med tiden. Gård 4 var mindre säker på produktionsmodellen och mer öppen för att låta djuren fortsätta som dikor för att på så sätt uppnå en säkrare kalvförsörjning.



Figur 3: Egen bearbetning *Business model generation*, 2010

DISKUSSION

Frågeställningen som studien grundas på är vilka faktorer som gör att det är strategiskt värdefullt för producenten att satsa på kokvigeproduktion. Studien svarar på detta men inte med ett unisont svar för alla respondenter utan med viss variation, vilket var just det som gjorde resultatet intressant. Alla hade mer eller mindre samma argument för varför de sysslade med kokvigor men det viktigaste argumentet var inte exakt likadant på någon utav de intervjuade gårdarna.

Användandet av BMC som analysverktyg har varit positivt då det tydligt går att kartlägga vilka förutsättningar och tillgångar som är avgörande för producenten, även likheterna respondenterna emellan blir tydliga. En brist i modellen har dock blivit tydlig under intervjuernas gång och det är avsaknaden av en sektion för utmaningar, problem samt konkurrens. Dessa problem med produktionsmodellen under intervjuerna har lösts genom att de även består av ett antal öppna frågor.

Då detta har varit en intervjustudie med djupintervjuer är svaren att betrakta som säkra från den enskilda respondenten men med tanke på antalet medverkande är det svårt att dra generella slutsatser för hela produktionsformen, det som talar för att det kan finnas tendenser till mönster är att samtliga respondenter har liknande resonemang och att de representerar en liten grupp.

Jag tror att intervjuerna hade fått ytterligare djup och detaljrikedom om de hade utförts på gårdarna, med möjlighet att gå runt i produktionen för att kunna ställa rätt följdfrågor samt kunna utesluta vissa frågor som kunde upplevas som självklara eller upprepande. Under intervjuerna antecknades svaren så utförligt som möjligt och respondenterna fick göra förtydligande när så behövdes. Anteckningarna visade sig under efterarbetet vara fullt tillräckliga för att göra en bra analys av intervjun och således kändes inspelningarna överflödiga. Inspelningarna kanske även kan ha en viss effekt på respondenterna att de blir mer återhållsamma i sina formuleringar och inledningsvis gav mindre utförliga svar. Detta kan givetvis även bero på att sammanhanget är nytt och vi är två för varandra helt okända personer. Att anteckningar fördes under intervjuens gång gav en god bieffekt då det ibland lämnades lite längre utrymme för respondenten att utveckla sina svar medan svaren antecknades vilket i flera fall ledde till tillägg och utveckling av svaren från respondenten, ibland relevanta ibland inte.

För att göra arbetet ännu bättre hade jag absolut åkt ut till respondenterna som jag nämnde tidigare, jag hade även ringt fler slakterier och rådgivningsföretag för att söka upp fler producenter och på så sätt få ett mer säkert resultat. Något jag anser var bra med genomförandet var att jag höll en testintervju vilket gav mycket nyttig feedback på hur frågorna var formulerade, vad som var intressant och genererade följdfrågor samt vilka frågor som var svåra att svara på och antingen behövde ställas ihop med allmänna exempel eller kanske helt strykas från frågeformuläret. För att få ut maximal effekt av den valda analysmetoden hade det varit positivt att skicka ut en BMC före intervjun, företrädesvis ifylld för ett exempelföretag för att öka chansen att få utförliga svar på varje kategori.

Denna studie bör helt klart kompletteras av en studie som fokuserar helt på den ekonomiska bärkraften i produktionsmodellen. Studien berör vilka strategiska värden producenten ser i produktionen och vissa ekonomiska exempel lyfts under intervjuerna men att ihop med denna studie kunna visa upp en realistisk produktionsgrenskalkyl baserat på samma eller liknande gårdar hade gett mer tyngd åt dessa resultat. Ett verktyg för producenter att själva fylla i egna kostnader för foder, anläggningar arbete etc. hade varit önskvärt då gårdar i Sverige ofta skiljer sig brett trots att de levererar samma slutprodukt. Det hade varit intressant att närmare undersöka sambandet mellan ras och förstagångskalvare, det finns flertalet studier på ämnet. Utifrån denna studie syns tendenser till att management och tjurval spelar större roll än rasval på kvigan. Två respondenter lägger tyngd på valet av inhysning vilket belyser ett annat problem inom kokvigeproduktion och egentligen all typ av nötköttsproduktion; att byggnaderna ofta äter upp för stor del av inkomsten, i en studie som är mer inriktad på ekonomi hade det varit intressant att jämföra byggnadskostnader, givetvis i förhållande till arbetsåtgång och effektivitet.

I det teoretiska ramverket står det om två varianter av kokviga där den ena går ut på att kalven skiljs relativt omgående från modern, denna modell har jag inte stött på under intervjuerna, de flesta praktiserade vårkalvning och höll kokvigan med kalven på bete, två producenter hade grupper som kalvade före nyår men höll kalven med kon till avvänjningsålder.

Det går inte att dra slutsatser från arbetet såsom exempelvis att gårdar med x antal dikor tycker i större grad att kokvigor är bra för rekryteringen medan gårdar med enbart kokvigor upplever att köttkvalitén är det viktigaste, inte heller kan slutsatser rörande ras eller inhysningssystem dras. Dessa parametrar var inte inkluderade i studien men kan vara av intresse för en större kartläggning av

fördelarna, speciellt med tanke på att både ras och byggnader nämndes som fördelar/förutsättningar av flera respondenter.

De tre övergripande slutsatser som kan dras utifrån BMC analysen är följande:

- 1) Respondenterna anser sig nå en större ekonomisk utdelning då kvigan samtidigt som hon själv växer genererar en kalv och en slaktkropp av högre kvalitet rörande fettansättning, formklass och vikt.
- 2) En bättre dikostam då rekryteringsdjuren inte väljs ut enbart efter exteriör och dennes moders prestationer utan även bedöms utifrån sina egna modersegenskaper och mjölkproduktion.
- 3) Det är av största vikt att välja rätt djur för produktionen både kvigor och avelstjurar samt att arbetet runt kalvning och slutgödning är högt prioriterade för att lyckas med produktionsmodellen.

REFERENSER

Ahlinder, J., & Cederholm, A. (2016) *FRAMGÅNGSFAKTORER OCH UTMANINGAR FÖR KONKURRENSKRAFTIG PRODUKTION I SVERIGE*. Jönköpings universitet. Industriell Organisation och Ekonomi med inriktning mot Logistik och Ledning. Tillgänglig: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:945889/FULLTEXT01.pdf>

Andersson, I. & Lundberg, B. (1991). *Nötkött: avel och uppfödning* 2. omarb. uppl. Stockholm: LT.

Bryman, A. & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 3. Uppl. Stockholm: Liber.

Bryman, A. (2012). *Social research methods*. 4. Uppl. Oxford: Oxford University Press.

Berglund, G. (2018). Lång väntan på slakt här för att stanna. *Land Lantbruk*, 2 Mars.
<http://www.landlantbruk.se/lantbruk/lang-vantan-pa-slakt-har-for-att-stanna/>

Beteendevetenskaplig metod Intervjuteknik och analys av intervjudata Eva-Lotta Sallnäs Ph.D. CSC, Kungliga Tekniska Högskolan <http://www.nada.kth.se/kurser/kth/2D1630/Intervjuteknik07.pdf>

Danielsson, D.-A. (1998). *Köttraskorsningarnas tillväxt och slaktkroppsegenskaper*. Johanneshov: Scan.

Eriksson, S. (2003). *Genetic Aspects of Calving, Growth and Carcass Traits in Beef Cattle*. Diss. Uppsala: Sveriges lantbruksuniversitet. https://pub.epsilon.slu.se/359/1/Title_and_Thesis.pdf

Field, T.G. & Taylor, R.E. (2003). *Beef production and management decisions* 4. Uppl. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Företagsfabriken (2018). *9 byggstenar i Business Model Canvas*. Tillgänglig:
<http://foretagsfabriken.se/verktyg/9-byggstenar-i-business-model-canvas-en-framgangsrik-model/>
[2018-04-29]

Granath, J., 2011. Lean för lantbruksföretaget: utvärdering av industriellt managementsystem i agrar kontext. Sveriges lantbruksuniversitet. Agronomprogrammet

https://stud.epsilon.slu.se/2284/1/dyrendahl_c_%26_granath_johan_110216.pdf

Granström, K, Jonasson, A.(2007). Kalvning och kalvningshjälp. [Broschyr]. Jönköping:

Jordbruksverket. Tillgänglig:

http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_jo/jo07_1.pdf [2018-05-24]

Gård och djurhälsan. (2016) *Att producera kokviga*. [Broschyr]. Uppsala: Gård & djurhälsan.

Tillgänglig:

http://www.gardochdjurhalsan.se/upload/documents/Dokument/Startsida_Not/Kunskapsbank/Management/Kokviga_-_samlat_material.pdf

Harper, G., 1999. Trends in skeletal muscle biology and the understanding of toughness in beef. *Australian Journal Of Agricultural Research*. Vol. 50 (7), ss.1105–1129.

<http://www.publish.csiro.au/cp/pdf/AR98191> [2018-04-15]

Hessle, A. (2001). *Slaktkvigor av lätt köttträs: dokumentation av kvigor uppfödda på Götala försöksstation 1998–2000*. Skara: Sveriges lantbruksuniversitet.

Johansson, K. (2015). "Vi behöver fler kalvar". *JORDBRUKSAKTUELLT*. 14 okt.

<http://www.ja.se/artikel/48585/vi-behover-fler-kalvar.html>

Jordbruksverket (2018). *Tydlig utveckling – vi äter mindre kött men mer svenskt*.

Tillgänglig: <http://www.jordbruksverket.se/nyhetsrum.4.4e9a8c7a160cb216910c6a37.html#/pressreleases/tydlig-utveckling-vi-aeter-mindre-koett-men-mer-svenskt-2433743> [2018-04-10]

Jordbruksverket (2018). *Totalkonsumtion (förbrukning av kött) åren 1960–2017*. Tillgänglig:

<https://jordbruketisiffror.wordpress.com/2016/02/28/totalkonsumtion-forbrukning-av-kott-aren-1960-2015/?wref=tp> [2018-04-10]

Jordbruksverket (2017). *Diko-företagen blir större men de riktigt små företagen finns också kvar*.

Tillgänglig: <https://jordbruketisiffror.wordpress.com/2017/08/09/diko-foretagen-blir-storre-men-de-riktigt-sma-foretagen-finns-ocks-kvar/> [2018-04-15]

Klasson. J. (2016). *Teknisk kompetens hos skördarförare*. SLU. Skogsmästarprogrammet (Fördjupningsarbete 2016:12) Tillgänglig: https://stud.epsilon.slu.se/9194/1/klasson_j_20160614.pdf

Kvale, S., Brinkmann, S. & Torhell, S.-E. (2014). *Den kvalitativa forskningsintervjun* 3. uppl. Lund: Studentlitteratur.

Lindberg. B., Fagerström. J., Björkman. M., Johansson. C., Kinnander. A., Pejryd. L., & Sohlenius, G. (2004). *Produktionssystemet– Sveriges välfärdsmotor*. Stockholm: Teknisk framsyn. Tillgänglig: <http://docplayer.se/14011849-Rapport-fran-teknisk-framsyn-uppdateringsprojektet-2003-produktionssystemet-sveriges-valfardsmotor.html> [2018-04-15]

LRF (2016). *Stark efterfrågan på svenskt kött och höga priser gör att fler kvigor sparas för rekrytering*. Tillgänglig: <https://www.lrf.se/om-lrf/organisation/branschavdelningar/lrf-kott/aktuellt-fran-lrf-kott/stark-efterfragan-pa-svenskt-kott-och-hoga-priser-gor-att-fler-kvigor-sparas-for-rekrytering/> [2018-04-10]

Lundesjö Ahnström, M., Hesse, A., Enfält, A-C., Hansson I., & Lundström, K. (2004). *Kvigor på naturbetesmark - produktionsegenskaper, slutgödning och köttkvalitet*. Skara: SLU. Uppsala 23-24 Nov (2004). Tillgänglig: http://www.vaxteko.nu/html/sll/stiftelsen_lantbruksforskning/rapport_slf/RSLF68/RSLF68.PDF#page=101 [2018-04-15]

Martin J Eppler & Friederike Hoffmann (2012) Does method matter? An experiment on collaborative business model idea generation in teams. *Innovation*, vol. 14 (3), ss. 388-403. DOI: 10.5172/impp.2012.14.3.388 [2018-04-15]

McMillin, K.D., Bidner, T.D., Hill, G.M., Coombs, D.F., Bagley, C.P., Knox, J.W., Loyacano, A.F., Oliver, W.M., Huffman, D.C., Wyatt, W.E., Saxton, A.M., 1990. Year-round production of beef using maximum levels of forages. III. Carcass evaluation. Louisiana Agricultural Experiment Station, Louisiana State University Agricultural Center, Baton Rouge, LA 70803, USA Vol.5 No.4 pp.321-326 ref.34

Naazie, A., Makarechian, M., Berg, R.T. (1991). Genetic. Phenotypic and enviromental parameter estimates of calving difficulty, weight, and measures of pelvic size in beef heifers. *J. Anim. Sci*, Vol. 69, ss. 4793-4800.

<https://pdfs.semanticscholar.org/4374/d8b4222018ea70e0a15975c671346961e63d.pdf>

Newman, J.A., Jones, S. D., Price, M. A., Vincent, B. C. (1993). Feed efficiency in once-calved and conventional systems of heifer beef production. *Canadian journal of animal science*, Lacombe, IJniversity of Alberta, vol. 4, ss. 915–930.

<http://www.nrcresearchpress.com/doi/pdf/10.4141/cjas93-093>

Nilsson, C-H., Paulsson, U. (2000). *Flödesekonomi*. Lund: Studentlitteratur

Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A handbook for visionaries, game changers and challengers*. New Jersey: John Wiley and sons, Inc.

Osterwalder, A., Pigneur, Y., and Tucci, C. L. (2005). Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept. *Communications of the Association for Information Systems*, vol. 16 (1).

Tillgänglig: <http://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?article=3016&context=cais> [2018-04-29]

Steen, R.W.J., & Kilpatrick, D.J. (1998). Effects of pasture grazing or storage feeding and concentrate input between 5.5 and 11 months of age on the performance and carcass composition of bulls and on subsequent growth and carcass composition at 620 kg live weight. *Livestock Production Science*, vol. 43 (3) ss. 205-213. [https://doi.org/10.1016/0301-6226\(95\)00046-N](https://doi.org/10.1016/0301-6226(95)00046-N) [2018-04-15]

Svenskt kött (2018). *Kött från dikor*. Tillgänglig: <http://www.svensktkott.se/om-kott/kott-och-miljo/uppfodning/not/kott-fran-dikor/> [2018-05-24]

Svenskt kött (2016). *Attityder kött svenskt kött i Sverige AB*. Tillgänglig: [https://static-syko.s3.amazonaws.com/uploads/attachments/Rapport YouGov Attityder k%C3%B6tt 2016 press.pdf](https://static-syko.s3.amazonaws.com/uploads/attachments/Rapport%20YouGov%20Attityder%20k%C3%B6tt%202016%20press.pdf) [2018-04-10]

Trost, J. (1997). *Kvalitativa intervjuer*. 2. uppl. Lund: Studentlitteratur.

Uljens, M. (1989). *Fenomenografi: forskning om uppfattningar*. Lund: Studentlitteratur.

Westkämper, E. (2013). *Towards the Re-Industrialization of Europe: A concept for Manufacturing for 2030..* Stuttgart: Springer Science & Business Media.

https://books.google.se/books?id=8Ua4AQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=sv&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

W. P. McCaughey, W.P., McAllister, T. A., Popp, J. D., Shelford, J. A., & Cheng, K-J. (1999). Carcass evaluation of cattle finished on alfalfa/grass pastures alone or supplemented with barley. *Can. J. Anim. Sci.* vol. 79, ss. 545–548.

<http://www.nrcresearchpress.com/doi/pdf/10.4141/A99-058> [2018-04-15]

Yin, R.K. & Nilsson, B. (2007). *Fallstudier: design och genomförande* 1. Uppl. Malmö: Liber.

Intervjuguide

Frågeformulär Examensarbete 2018

Kokvigans strategiska värden

Antal ha

Varav naturbete

Varav åkerbete

Ang. besättningen:

Antal dikor

Antal tjurar till slakt/år

Antal kvigor till slakt/år

Allmänt om produktionen

Fråga 1. Vilka avgörande faktorer styrde valet att bedriva kokvigeproduktion, vad grundades beslutet i att börja?

Fråga 2. Vilka förutsättningar tycker du krävs för att lyckas med konceptet kokviga?

Fråga 3. Vilka fördelar/Nackdelar finns det med att satsa på kokvigor gentemot traditionella dikor?

Fråga 4. Vad är de största utmaningarna med kokvigor?

Fråga 5. Hur ser framtiden ut för kokvigor i ditt företag? Varför?

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Key Partners

Who are our key partners?
Who are our channels?
Who are our suppliers?
Who are our distributors?
Who are our partners?

Key Activities

What are our key activities?
What are our channels?
What are our suppliers?
What are our distributors?
What are our partners?

Value Propositions

What are our value propositions?
What are our channels?
What are our suppliers?
What are our distributors?
What are our partners?

Customer Relationships

What are our customer relationships?
What are our channels?
What are our suppliers?
What are our distributors?
What are our partners?

Key Resources

What are our key resources?
What are our channels?
What are our suppliers?
What are our distributors?
What are our partners?

Channels

What are our channels?
What are our suppliers?
What are our distributors?
What are our partners?

Cost Structure

What are our cost structures?
What are our channels?
What are our suppliers?
What are our distributors?
What are our partners?

Revenue Streams

What are our revenue streams?
What are our channels?
What are our suppliers?
What are our distributors?
What are our partners?

Customer Segments

What are our customer segments?
What are our channels?
What are our suppliers?
What are our distributors?
What are our partners?

Revenue Streams

What are our revenue streams?
What are our channels?
What are our suppliers?
What are our distributors?
What are our partners?

www.businessmodelgeneration.com